

Bankacılıkta satış bitti, pazarlama başladı

Şekerbank Genel Müdürü Halit Yıldız, bundan birkaç yıl önce yatırım bankalarının 'terzi usulü' bankacılık anlayışının bugün artık kitle bankacılığının vizyonu haline geldiğini söyledi.

2015 FİNANS SOHBETLERİ

Ece CEYHUN
ece.ceyhun@dunya.com



Şekerbank Genel Müdürü Halit Yıldız, hem bireysel bankacılıkta hem de şirketler tarafında artık müşteri-banka ilişkisinin farklı bir kulvara doğru ilerlediğini belirterek "Artık bankacılık müşterisi 'işlem' bankacılığı değil, 'ilişki' bankacılığı istiyor" dedi. Yıldız, bu yolun da kendilerini şirketler tarafında segmentasyonu daha da bölmeye, bireysel tarafa ise farklılaşmaya yönelttiğini söyledi.

Önümüzdeki dönemde bankacılıkta hiç tanışmamış kesimlere daha çok ulaşmak için çalışacaklarını anlatan Şekerbank Genel Müdürü Halit Yıldız ile bankacılıkta önümüzdeki dönemde 'nasıl fark yaratılacağı' konuştuk. Yıldız, "Müşteriniz sizden samimiyet bekliyor. İşlem bankacılığı değil, ilişki bankacılığı istiyor. İleride problem çıktığında yol arkadaşı olduğunuzu görmek istiyor. Önemli olan o an para kazanmak değil, süreklilik. Kazan-kazan formülünü çalıştırmak. Sadece tek tarafın kazandığı formül bir yere varmıyor. Bir banka süreklilik istiyorsa, her iki tarafında kazandığı formüle uymak zorunda. Yoksa iş anlık oluyor. O anda para kazansanız da, ilişki sağlıklı yürümüyor" değerlendirmesini yaptı. Yıldız, farklılaşmayı anlatırken önümüzdeki günlerde çıkartacakları bir ürünlerini de ilk kez DÜNYA ile paylaştı.

Kitlesel bankacılıkta iş artık kişiselleştirilebilen ürünlerde

Halit Yıldız, bireysel bankacılıkta artık sadece ürün satmanın yeterli olmadığını, insanların gelirlerini doğru yönetmelerine de imkan vermek gerektiğini düşünüyor. Yıldız, "Bankaların artık bireysel tarafa müşterilerinin finansal tablolarını, bütçelerini nasıl yönetecekleri noktasında da aktif olması gerekiyor. Şimdiye kadar çıkarttığımız kitlesel ürünleri artık kişilerin özel olarak tasarlanabilecekleri, 'kişiyeye özel' hale getirmemiz lazım" diyerek "Yani artık iş bireysel bankacılıkta kitleleri özel ihtiyaçlarına göre yönetmekten geçiyor. Bana göre bankacılıkta satış bitti, pazarlama dönemi başladı. Bugüne kadar bireysel bankacılıkta ürünler hız üzerine kuruldu. Müşteriye en hızlı, en pratik ulaşabileceği ürünleri sunduk. Bundan sonra insanların bütçelerini kolay yönetmelerini sağlayabilecek ürünlerle iş yapmak zorunda olduğumuz bir noktaya doğru gidiyoruz" öngörüsünde bulundu.

Kartta limiti gelire değil, aylık ödeme tutarına endeksleyecek

Şekerbank'ta toplam kredi hacminin yüzde 89'u ticari kesime açılan kredilerden oluşuyor. Tüketici kredileri için sadece yüzde 11'lik kısmını oluşturmasına karşın Yıldız, şimdiye kadar 'Her Ayın 15'i Esnafın Günü' ve 'Aile Çiftliği' diyerek esnaf ve tarım bankacılığında yarattıkları farklılaşmanın bir benzerini de bireysel tarafa oluşturmak istediklerini anlattı.

Bireysel tarafa en çok şikayet edilen ya da sorun yaşanan kredi kartı tarafında müşterilerle konuştuğumuzda 'limit'e farklı bir yerden bakmak gerektiğini düşündüklerini aktaran Yıldız, yeni ürünlerini şöyle anlattı: "Kartta problemin kaynağı kişilerin hesabının ucunu kaçırmamasından çıkıyor. Limiti, biz hep kişinin geliri üzerinden hesaplıyoruz. Gelirinin 3 katı, 4 katı limit tahsis ediyoruz. Ama biliyoruz ki bireysel tarafa müşteri kredi alırken de aylık ne kadar ödeyeceğine bakıyor. Kartınızın aylık tüm borç bakiyesini ödeseniz de yaptığımız taksitlerle bir sonraki ay nasıl bir ekstre ile karşılaşacağınızı bilmiyorsunuz. Bu da insanların bütçelerini yönetmesini zorlaştırıyor. Onun için 'Hesabım Bilen Kredi Kartı' çıkartalım dedik. Limitinizin gelirinizle



FOTOĞRAFLAR: MEHMET BARS



İşletmelerin ihtiyaçlarını çok iyi analiz etmek lazım. Onun için gelinen noktada KOBİ tarafını daha fazla segmente etmek gerektiğine inanıyoruz.

NİSANDA YENİ BİNASINA TAŞINMAYA HAZIRLANIYOR

Şekerbank, genel müdürlük binasını da taşımaya hazırlanıyor. Zincirlikuyu'daki Metrocity'nin ofis blokunda yer alan genel müdürlükteki tüm birimler 4. Levent'te yeni yapılan binaya geçecek. 25 katlı yeni bina Loft Mimarlık imzası taşıyor. Halit Yıldız, mevcut binadaki ortak kullanım alanlarının mesai saatleri içinde zaman zaman kendilerine çeşitli zorluklar yarattığını kaydederek "Bize ait bir bina olacak. Çalışanlar için farklı kullanım alanları dizayn ediyoruz. Nisan ayında taşınmayı hedefliyoruz" dedi. Bankaların artık üretimi, ihracatı ve istihdam yaratacak yatırımları desteklemek zorunda olduğuna değinen Yıldız, "Ülkenin kalkınması, üretim ve ihracattan gelecek. Burada da en büyük rol bankalara düşecek. Regülasyonlar da üretimi destekleyici noktaya geldi ama bir önce ayar daha yapılmasını bekliyoruz" tespitinde bulundu.

orantılı değil, her ay kartınıza ödemek istediğiniz tutarla sınırlı olacak. Örneğin kredi kartı ödemenize her ay 1.000 TL'den fazla para ayırmak istemiyorsunuz. Limite geldiğinde duracak. Harcamalarınızdan sonra kalan bakiye konusunda uyaracak. Siz bileceksiniz ki ne yaparsanız yapın, 1.000 TL'den fazla ödemeyeceksiniz."

KOBİ'yi 3 odaya böldük, şimdi oda sayılarını artırmak lazım

Yıldız, bugün bankacılık sisteminde kredi verirken, bireyler ve ticari işletmeler dışında kalan çok küçük işletmeler için yapılan derecelendirme sistemlerinde halen gidilecek mesafe olduğuna da inanıyor. Bu nedenle KOBİ bankacılığı tarafından esnaf ve tarımla başlayan kırılımın daha da artması gerektiğini vurgulayan Yıldız,

BDDK'NIN KREDİ VE KART DÜZENLEMELERİ BOZULMAYI BİRKAÇ SENE ÖNCEYE ALARAK HAFİFLETTİ

Bankacılık sektöründe bu yıl özellikle bireysel kredi ve kredi kartı tarafında tahsili gecikmiş alacaklarda hafif bir artış beklenildiğini hatırlattığımızda ise Halit Yıldız, "Geçen yılın başında BDDK tarafından yapılan regülasyonlarda kredide vade 60 aydan 36 aya indi. Üzerine de kredi kartında asgari ödenecek tutar yüzde 30'a çıktı. Dolayısıyla ödemesi gereken tutarlar arttı. Ama bu regülasyonlar olmasaydı da aynı resmi, hatta daha fazlasını biz yine gördük. Regülasyonlar sadece birkaç yıl önceye alarak hafifletti" değerlendirmesinde bulundu.

ECB'NİN GENİŞLEME HAMLESİ MALİYETTE BİZE AVANTAJ YAZAR

Avrupa Merkez Bankası (ECB), geçtiğimiz hafta beklenen genişleme adımını attı ve Eylül 2016'ya kadar ayda 60 milyar euro luk varlık alımı yapacağını açıkladı. ECB'nin toplam parasal genişleme miktarı 1.1 trilyon euroyu bulacak. Halit Yıldız'a ECB'nin hamlesini hatırlattığımızda ise "Türk banka ve şirketlerinin borçlanma maliyeti anlamında bize avantaj yazıyor. Sektör yurtdışından alınan kredilerle aktiflerin %14'ünü fonluyor. Bu kredilerin yüzde 52'si de Avrupa ülkelerinden alınıyor. Avrupa Merkez Bankası'nın parasal genişleme sürecinin başında olması vefaizlerin halihazırda negatif olması, 2015'te bankalarımızın fonlama maliyetleri açısından daha rahat olacağı beklentimizi güçlendiriyor" açıklamasını yaptı.

REKABETİN YOĞUNLAŞTIĞI ALANLARDA YILLARDIR VARIZ

BDDK'nın da yönlendirmesi ile bugün tüm bankaların oyun planını KOBİ'ler üzerine kurduğunu da ifade eden Halit Yıldız, bu yıl krediler tarafında rekabetin KOBİ ve tarımda daha da yoğunlaşmasını beklediklerini söyledi. Yıldız, "Bu sene rekabetin olduğu yerde, biz zaten yıllardan beri varız. Sektörden hızlı ve niş segmentlerde büyümek istiyoruz. Biz 61 yıldır ilişki bankacılığı yapıyoruz. Her kesimin nakit akışını çalıştık. Artık Şekerbank'ın yolda bırakmaz' imajını oturttuk" tespitinde bulundu.

dız, "Şimdiye kadar KOBİ bankacılığı, büyük, orta ve küçük olmak üzere biz evi 3 odaya ayırdık. Ardından bu kırılımı esnaf, tarım ve mikro diye 3 odaya daha böldük. Ama bakkala da KOBİ diyoruz, ihracat yapan ve 249 kişi çalıştıran işletmeye de. Halbuki ikisi arasında çok büyük ihtiyaç farkları var. İşletmelerin ihtiyaçlarını çok iyi analiz etmek lazım. Onun için gelinen noktada KOBİ tarafını daha fazla segmente etmek gerektiğine inanıyoruz. Şimdi odaları kendi içinde ayırmamız farklı değerlendirmeye ve analizlerle devam etmemiz gerekiyor" diye konuştu.

Halit Yıldız, bir süreden beri odaklandıkları bir alanda bankacılıkla hiç tanışmamış kişilere ulaşmak olduğunu aktardı. Yıldız, "Yapılan araştırmalar 15 milyon kişinin bankacı-

Anadolu'da şu anda üretim ve yatırım dinamizmi çok yüksek. Kime gitseniz daha ne yapabilirim, nereye gidebilirim, ne üretebilirimin peşinde. Hep yatırım konuşuluyor.



lık bugüne kadar hiç tanışmadığımız gösteriyor. Bunun bir kısmı bireysel, bir kısmı da üretimde çalışıyor. Sektör olarak bu kitlelere ulaşma ve aynı dili konuşma sorunumuz var" değerlendirmesini yaptı.

Yıldız, özellikle Anadolu'da gelirini net belirleyemeyen esnaf ve tarım üreticilerine yönelik olarak nakit akışına dayalı kredilendirme de yol almak için bu alanda hizmet veren uluslararası bir kuruluş olan IPC ile bir işbirliği yaptıklarını da aktardı. Bu işbirliğini bir örnekle anlatan Yıldız, şu ifadeleri kullandı: "Mesela işini hep nakit döndürmeye çalışan, krediye ihtiyacı olduğunda eşine dostuna giden Anadolu'daki pazaracı esnafına, tarım üreticisine kredilendirme yaptık. Banka tarafından ret edileceğini düşün-

yor. Sistemde hiç kayıtları yok ve gelirini de belgeleyemiyor. IPC ile kişilerin hanesine giren gelirleri de dahil olmak üzere tüm kazancına bakarak, kredilendirme yapmaya başladık. Bu yolla kırsal kesimde yaşayan 24 bin müşteriyi kazandık."

Yıldız, bazı Balkan ülkelerinde ve Çin'de de bu sistemin uygulandığını ve operasyonel yükü ağır olan bu kredilendirme yönteminde bir anlamda 'iğne ile kuyu kazdıkları' nı söylerken, süreci biraz daha hızlandırarak 2-3 yıl içerisinde 100 bin müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini de açıkladı.

EKOkredi 61 bini aştı, bu yıl 10 bin kişiye daha ulaşacak

Türkiye'nin enerjisinin yüzde 72'sini ithal ettiğini de hatırlatan Yıldız,



DANIŞMANLIK VERDİ, 399 ŞİRKET İLK İHRACATINI YAPTI

Özellikle Anadolu'da bulunan ve daha önce ihracat yapmayan müşterilerinin uluslararası piyasalara açılmalarına destek olmak amacıyla ücretsiz dış ticaret danışmanlık hizmeti sundukları bilgisini de paylaşan Halit Yıldız, "Uluslararası ticarete önemli yer oluşturan, başta akreditif olmak üzere, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme ve mal mukabili ödeme işlemlerinde uluslararası kurallara uygun vesaikin hazırlanması ve ibraz edilmesi, işlemlerin aksamadan zamanında sonuçlanması açısından ihracatçı firmalar için çok önemli. Onun için başta KOBİ'ler olmak üzere segment ayırımı yapmadan ihracat yapan tüm müşterilerimize dış ticaret belge hazırlama sürecinin her aşamasında hizmet veriyoruz. KOBİ niteliğinde, ağırlıklı olarak Anadolu şubelerimizin müşterisi olan 399 adet müşterimiz 2014 yılında ilk kez bankamızdan finansman sağlayarak ihracat işlemi gerçekleştirdi" dedi.



ŞUBELERİNİN YÜZDE 62'Sİ 3 BÜYÜK İLİN DIŞINDA

Halit Yıldız, Şekerbank'ın 2014 yılını 312 şube ve 4.443 çalışan ile bitirdiğini, son 3 yılda açılan 40 şubenin ardından ise bu yıl yaklaşık 5-10 şube açmayı planladıklarını da açıkladı. Bugün Türkiye'nin 71 ilinde ve 101 merkez dışı ilçesinde faaliyet gösterdiklerini söyleyen Yıldız, bankanın Anadolu'daki konumlanmasını anlatırken "Bizim 3 büyük il dışında mevduat pazar payımız, 3 büyük ildeki payımıza göre yüzde 61 daha fazladır. 3 büyük il dışında kredi pazar payımız ise 3 büyük ildeki payımıza göre yüzde 35 daha fazla. Sektör genelinde ise tam tersine 3 büyük ilin toplam kredi hacmi Türkiye'nin kalan kısmını geçiyor" dedi.

TARIM KREDİLERİNDE GEÇEN YIL SEKTÖRDEN 2 KAT HIZLI BÜYÜDÜ

Halit Yıldız, küçük esnaf kredilerinde 2014 yılında yüzde 52 büyüdüklerini ve mikro-esnaf kredilerinin son bir yıllık pazar gelişiminin ise yüzde 26 olduğunu kaydetti. Yıldız, "İlk 9 ayda sektör tarım kredilerinde yüzde 15.3 büyüdük. Kamu bankalarında büyüme yüzde 15.4, özel bankalarda ise yüzde 15.1 oldu. Şekerbank olarak tarım kredilerinde yüzde 36.3 büyüdük. Sektörün iki katından daha hızlı büyüme kaydettik. Kamu bankaları hariç pazar payımız ise yüzde 10'a yaklaştı" bilgisini de paylaştı. Halit Yıldız tarım bankacılığında entegre bağlı kurmak istediklerini de aktarıırken "Sektörün kredilerde yüzde 17, mevduatta yüzde 15 büyümesini bekliyoruz. Biz sektörden biraz daha hızlı büyümeyi hedefliyoruz. Yine büyümemizi tarım, küçük işletme, esnaf ve orta ölçekli şirketler olmak üzere ağırlıklı niş segmentlerimizden yapacağız" şeklinde konuştu.

"Bugün her platformda dile getirilen cari açığın büyük kısmı enerji ihtalatından oluşuyor. Bu gerçekten yola çıkarak geliştirdiğimiz EKOkredi ile uygun koşullarda enerji verimliliği yatırımlarını destekleyerek bugüne kadar 61 bini aşkın kişiyi enerji tasarrufu ile tanıştırdık ve 82 bine yakın konut yalıtımını finanse ettik. Böylece hem doğayı koruduk, hem de faturalarda yüzde 50'ye varan tasarruf sağlanmasında boşu boşu harcama emeği koruduk. Amacımız, 2015 yılında da apartman yönetimlerinden çiftçilerimize, esnafımızdan bireysel müşterilere 10 bin yeni kişiyi daha enerji verimliliği ile tanıştırmak" diye konuştu.

PERŞEMBE: KREDİ KAYIT BÜROSU GENEL MÜDÜRÜ KASIM AKDENİZ